

Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
Odsjek za psihologiju

**SPOLNE RAZLIKE U SOCIJALNO POŽELJNOM ODGOVARANJU:
JESU LI ŽENE SVETICE, A MUŠKARCI SUPERHEROJI?**

Diplomski rad

Maja Vujčić

Mentor: dr.sc. Zvonimir Galić

Zagreb, 2009.

SADRŽAJ

| | |
|---|-----------|
| Uvod..... | 1 |
| Selekcija i socijalno poželjno odgovaranje..... | 1 |
| Priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja..... | 2 |
| Razvoj Paulhusovog dvokomponentnog modela | 4 |
| Razvoj Paulhusovog četverokomponentnog modela..... | 7 |
| Cilj i problemi istraživanja..... | 11 |
| Metoda..... | 12 |
| Sudionici..... | 12 |
| Mjerni instrumenti..... | 12 |
| Postupak..... | 13 |
| Rezultati..... | 15 |
| Spolne razlike u situaciji iskrenog odgovaranja..... | 17 |
| Spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju u situacijama poticanog iskrivljavanja..... | 18 |
| Rasprava..... | 22 |
| Zaključak..... | 27 |
| Literatura..... | 28 |

Spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju: jesu li žene svetice, a muškarci superheroji?

Sex differences in social desirability responding: Are women saints and men superheros?

Maja Vujčić

SAŽETAK

Socijalno poželjno odgovaranje se obično definira kao tendencija pretjerano pozitivnog opisivanja vlastitih osobina. U ovom istraživanju smo ispitali prigodan uzorak studenata (N=384). Sudionici su opisivali sebe iskreno, a zatim su ponovno rješavali upitnik s tim da je polovica ispitanika dobila uputu koja je poticala egoističko iskrivljavanje, a polovica moralističko iskrivljavanje. Korišten je Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja (CIDR) koji socijalno poželjno odgovaranje dijeli na četiri dimenzije. Cilj istraživanja bio je provjeriti postoje li spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju u situaciji iskrenog odgovaranja te u situacijama s poticajom za iskrivljavanje odgovora. U situaciji iskrenog odgovaranja dobiveno je da žene imaju više rezultate na skali osnaživanja zajedništva, muškarci na skali osnaživanja djelotvornosti, a spolnih razlika nema na skalama upravljanja djelotvornošću i zajedništvom. U situaciji egoističkog iskrivljavanja dobili smo povećanje rezultata svih ispitanika na skalama CIDR-a. U situaciji poticanog moralističkog iskrivljavanja dobili smo povećanje rezultata na svim skalama i efekte interakcije spola i situacije na skalama osnaživanje zajedništva i upravljanje zajedništvom. Zaključak je da muškarci i žene odgovaraju spolno tipično u iskrenoj situaciji, no da se u situaciji zamišljene selekcije priklanjaju androginom modelu odgovaranja. Rezultati su pokazali da se postoje sadržajno različite vrste socijalno poželjno odgovaranja, no da CIDR ne može razlikovati svjesno i nesvjesno iskrivljavanje odgovora.

Ključne riječi: socijalna poželjnost, egoističko iskrivljavanje, moralističko iskrivljavanje, spolne razlike

SUMMARY

Socially desirable responding is usually defined as the tendency to give overly positive self-descriptions. In this study, occasional sample of students was questioned (N=384). Participants were describing themselves first honestly on questionnaire and then they were answering again. Half of participants got instruction for self-presentation fakegood – egoistic and the other half fakegood – moralistic. In this study we used A Comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR) that is divided into four dimensions. The aim of this study was to test are there sex differences in honest answering and in the situations with instructions for fakegood self-presentation. When participants are answering honestly, women have higher results on Communal Enhancement and men have higher results on Agentic Enhancement and there are no sex differences on Agentic Management and Communal Management. In situation with egoistic bias results increased on all scales. In situation with moralistic bias results increased on all scales and show significant effect of interaction on Communal Enhancement and Communal Management. Conclusion is that women and men answer typical with their sex roles when they are answering honestly, but in the situation with instruction for fakegood self-presentation they answer androgynous. Results show that there is egoistic and moralistic bias, but CIDR can't differ conscious and unconscious bias.

Key words: social desirability, egoistic bias, moralistic bias, sex differences

UVOD

Selekcija i socijalno poželjno odgovaranje

Otvaranjem novog radnog mjesta poslodavac dolazi pred izazov kako naći i odabrati pravu osobu za posao. Velika pomoć poslodavcima u odabiru odgovarajućeg kandidata je psihologijska selekcija, čiji je cilj odabir najboljeg kandidata za posao, čime profitiraju i poslodavac i posloprimac. Selekcijom želimo predvidjeti radnu uspješnost, odabrati uspješne radnike, smanjiti fluktaciju i izostanke, te povećati zadovoljstvo radnika.

U selekciji se uz selekcijski intervju, koriste testovi ličnosti i kognitivnih sposobnosti. Kognitivnim testovima mjerimo intelektualne sposobnosti, a testovima ličnosti mjerimo sklonost ljudi da se ponašaju na određeni način. Ličnost procjenjujemo jer predstavlja predispoziciju za različita ponašanja, pa tako i za ponašanja koja su korisna, odnosno štetna za obavljanje određenih poslova. Postoji nekoliko načina za ispitivanje ličnosti – upitnici ličnosti, projektivne tehnike i objektivni testovi ličnosti. Najčešće se zbog uštede vremena i novca koriste upitnici ličnosti.

Početkom devedesetih došlo je do povećanja uporabe upitnika ličnosti u selekciji i to prvenstveno nakon meta-analiza Barricka i Mounta (1991), te Tett, Jackson i Rothsteina (1991). Te studije su dokazale postojanje povezanosti između osobina ličnosti opisanih u sklopu Peterofaktorskog modela (ekstraverzija, ugodnost, savjesnost, neuroticizam i otvorenost ka iskustvima) i radne uspješnosti. Razvojem Peterofaktorskog modela i usavršavanjem tehnike meta-analize, dokazana je opravdanost uporabe upitnika ličnosti kao selekcijskog instrumenta. Danas je testiranje kandidata upitnicima ličnosti postalo vrlo rašireno. Negativna posljedica toga je da ponekad dolazi do neprimjernog odabira testova u svrhu selekcije (Rothstein i Goffin, 2006), odnosno koriste se testovi kao što su MMPI ili projektivni testovi koji su načinjeni prvenstveno za kliničke svrhe, a ne u svrhu odabira kadrova. Nažalost, postoji malo upitnika koji su namijenjeni odabiru kandidata kao što je britanski Upitnik ličnosti u svrhu zapošljavanja (Occupational Personality Questionnaire; OPQ; Cooper i Robertson, 2007). Da bi mjere ličnosti bile što korisnije u selekciji, preporučljivo ih je upotrebljavati uz testove kognitivnih sposobnosti, a ne kao samostalnu mjeru prilikom odabira zaposlenika jer time ostvarujemo najbolju procjenu kandidata.

Kada se u selekciji primjenjuju upitnici ličnosti, ispitanicima se daje uputa da odgovaraju iskreno. No, ispitanici se često nastoje prikazati u što boljem svjetlu, što je razumljivo jer im o rezultatima testiranja ovisi hoće li dobiti posao pa stoga korigiraju svoje odgovore tako da

odgovaraju njihovim predodžbama o karakteristikama idealnog kandidata. Zato što su upitnici ličnosti podložni iskrivljavanju odgovora teško je razlučiti iskrene odgovore od namjerno iskrivljenih odgovora u svrhu dobivanja posla. Pretpostavlja se da ispitanici na testovima iskrivljavaju odgovore na 15-62% čestica (Donovan, Dwight i Hurtz, 2003; prema Rothstein i Goffin, 2006). Kad bi svi kandidati za posao varali podjednako, svima bi se u podjednakoj mjeri povećali rezultati te iskrivljavanje ne bi predstavljalo problem. No svi kandidati ne varaju u istoj mjeri nego postoje individualne razlike u iskrivljavanju (Rosse, Stecher, Miller, Levin, 1998). Koliko će kandidati iskrivljavati odgovore ovisi o njihovoj motivaciji i sposobnosti. Motivacija za iskrivljavanjem se može objasniti kao spremnost kandidata na iskrivljavanje, a sposobnost iskrivljavanja kao kapacitet za varanje, odnosno sposobnost kandidata da procjeni na kojim česticama treba uljepšati svoje odgovore. Kad se upare motivacija i sposobnost za varanjem, dobivamo iskrivljene odgovore na upitnicima ličnosti. Ono što dobijemo kao razliku između prave prirode ispitanika i opaženih prediktorskih rezultata u motivirajućim situacijama (kao što je selekcija) obično se smatra namjernim iskrivljavanjem odgovora ili zavaravanjem (Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006).

Čini se da iskrivljavanje odgovora utječe na točnost procjene karakteristika kandidata koje su važne za predviđanje radnog uspjeha. Iskrivljavanje odgovora može umanjiti prediktivnu valjanost upitnika ličnosti (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton, 2003) što je osobito štetno jer je jedan od razloga uporabe upitnika ličnosti u selekciji predviđanje radne uspješnosti. Glavni problem iskrivljavanja odgovora je u tome što povećava vjerojatnost da će posao dobiti oni kandidati koji svoje odgovore iskrivljavaju, pogotovo ako imamo malen selekcijski omjer. To znači da kada se kandidati biraju na temelju testova ličnosti, među primljenima će biti veća proporcija ispitanika koji su davali socijalno poželjne odgovore. Ako nam je selekcijski omjer manji od 0.5, iskrivljavanje odgovora će utjecati na odluku o zapošljavanju (Rosse, Stecher, Miller i Levin, 1998). Prema tome, istraživačima i praktičarima u području selekcije važno je proučavanje iskrivljavanja odgovora na testovima ličnosti jer ono ugrožava točnost procjene karakteristika kandidata.

Priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja

Iskrivljavanje odgovora je fenomen koji nastojimo izmjeriti skalama socijalno poželjnog odgovaranja. Pri tome treba naglasiti da socijalno poželjno odgovaranje nije isto što i laganje, nego ga definiramo kao tendenciju ljudi da daju pretjerano pozitivne opise svojih osobina,

usklađene s trenutnim socijalnim normama i standardima (Paulhus, 2002). Socijalno poželjno odgovaranje je složen konstrukt koji se proučava sustavno od 50-ih godina prošlog stoljeća zbog važnosti njegovog utjecaja na ishod selekcije, ali i na iskrenost ispitanika u različitim istraživanjima. Tad ga se smatralo pogreškom mjerenja, no može ga se gledati i kao dimenziju individualnog razlikovanja koja nam daje informacije o osobinama ličnosti koje mjerimo (prema Paulhus, 2002). Socijalno poželjno odgovaranje ima još jedan aspekt koji može biti koristan u procesu selekcije. Smatra se da može biti dobar prediktor uspjeha na poslovima koji zahtijevaju razvijene interpersonalne vještine. Meta-analize Moorman i Podsakoffa (1992), Ones i sur. (1996), Hough i sur. (1990) su pokazale da socijalno poželjno odgovaranje za neka zanimanja može biti prediktor zadovoljstva poslom, odanosti organizaciji i uspješnosti na treninzima (prema Ones i Viswesvaran, 1998).

Budući da socijalno poželjno odgovaranje (SPO) ima velik utjecaj, i to ne samo na proces selekcije, brojni istraživači su ga proučavali. Prema Milasu (2004) autore možemo podijeliti u tri skupine prema načinu definiranja socijalno poželjnog odgovaranja. U prvu skupinu autora možemo svrstati npr. Costu i McCrae (1983) i Furham (1986). Prema njima SPO je dimenzija ličnosti za sebe koja se odnosi na konformizam, podložnost društvenim normama ili smanjeni uvid.

Druga skupina autora su Rushton i Chrisjohn (1981), Lane (1987), Eysenck i Gudjonsson (1989). Oni smatraju da veći rezultat na skalama SPO postižu osobe koje pokazuju više iskrenosti i poštenja, te manji udio u delikventnim ponašanjima. Prema tome, radi se o osobinama ličnosti, ali već poznatima.

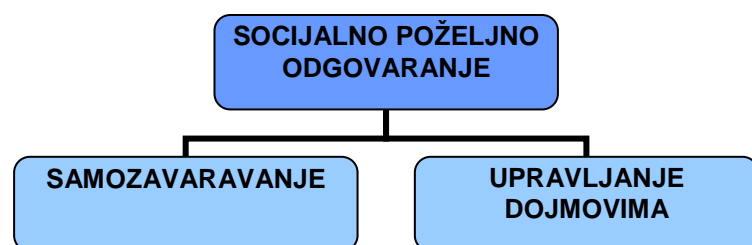
U treću skupinu autora možemo svrstati autore koji socijalno poželjno odgovaranje smatraju višedimenzionalnim konstruktom. Millham (1974) razlikuje pripisivanje poželjnih osobina i negiranje nepoželjnih osobina. Dio autora kao što su Eysenck i Eysenck (1974) dio varijance socijalne poželjnosti objašnjava konformizmom (osobinama ličnosti), a dio disimulacijom. Eysenck i Eysenck su razvili u sklopu EPQ-a skalu laži (L skala). Po njima ona sadrži dvije različite empirijske komponente, a to su indeks konformističkog ponašanja i indeks laganja, no nije dokazana opravdanost dijeljenja L skale. Unutar zadnje skupine autora spadaju i Wiggins (1964), Sackeim i Gur (1978), Damarin i Messick (1965), te Paulhus (1984). Ova skupina autora razlikuje samozavaravanje i upravljanje dojmovima. Wiggins (1964) je faktorskom analizom SPO došao do dva nezavisna faktora koje je nazvao alfa i gama. Alfa se odnosi na samozavaravajuću tendenciju pretjerivanja u socijalnom i intelektualnom statusu, a gama na samozavaravajuću tendenciju negiranja socijalno devijantnih impulsa i isticanja crta kao što su ugodnost, savjesnost i povučenost (Paulhus, 2002). Damarin i Messick (1965,

prema Paulhus i John, 1998) su ta dva faktora nazvali autističko i propagandističko iskrivljavanje. Autističko iskrivljavanje odnosi se na tendenciju iskrivljavanja samopercepcije u skladu s pozitivnim stavovima o sebi, propagandističko iskrivljavanje se odnosi na tendenciju promoviranja poželjne javne reputacije. Sackeim i Gur (1978, prema Paulhus i John, 1998) su razdvojili nesvjesno zavaravanje i svjesno zavaravanje drugih. Najutjecajniji model je ipak razvio Paulhus objedinivši dotadašnja istraživanja Sackeima i Gura, te Damarina i Messicka.

Razvoj Paulhusovog dvokomponentnog modela

Paulhus je 1984. godine predstavio svoj dvodimenzionalni model (slika 1). Socijalno poželjno odgovaranje se prema tom modelu može podijeliti na dvije komponente, samozavaravanje i upravljanje dojmovima. Samozavaravanje se odnosi na nesvjesno prikazivanje samog sebe u najboljem svjetlu. Osoba nije svjesna svog iskrivljavanja i iskreno vjeruje u pretjerano poželjan opis sebe. Samozavaravanje se javlja i u anonimnim uvjetima testiranja kada ne postoji opasnost od evaluacije.

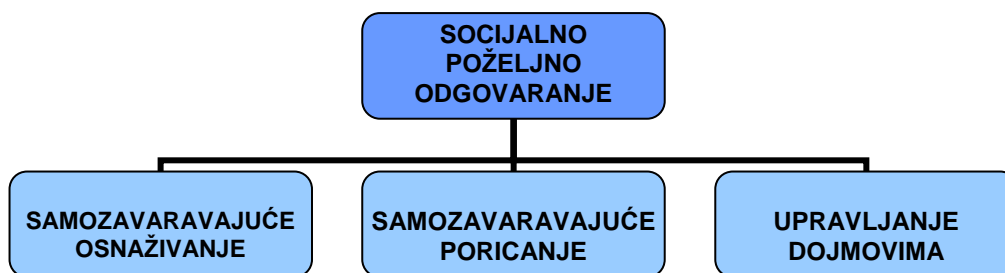
Upravljanje dojmovima se, s druge strane, odnosi na svjesno zavaravanje drugih o vlastitim osobinama. Za razliku od samozavaravanja koje se javlja podjednako u svim uvjetima, upravljanje dojmovima se razlikuje od situacije do situacije, tj. povećava se s motivacijom za pozitivnom samoprezentacijom. Preporučeno je kontroliranje upravljanja dojmovima u situaciji selekcije za razliku od faktora samozavaravanja za koji se smatra da daje korisne informacije o ličnosti.



Slika 1. Paulhusov model socijalne poželjnosti iz 1984.

Paulhus je eksperimentalno provjerio svoj model koristeći SDQ (Upitnik samozavaravanja) i ODQ (Upitnik zavaravanja drugih). Te upitnike su konstruirali Damarin i Messick za potrebe

mjerenja autističkog i propagandističkog iskrivljavanja. Paulhus je u neanonimnoj situaciji dobio značajno više rezultate na faktoru upravljanja dojmovima u odnosu na situaciju anonimnog ispunjavanja upitnika za razliku od faktora samozavaravanja na kojem su rezultati bili slični u različitim situacijama. Pozitivno iskrivljavanje mjereno skalama upravljanja dojmovima činio se više strateškim ili barem osjetljivijim na zahtjeve situacije (prema Paulhus i Reid, 1991). Time je potvrđena teorijska pretpostavka da se samozavaravanje javlja i u anonimnim i neanonimnim situacijama u podjednako mjeri, dok je upravljanje dojmovima podložno utjecaju situacijskih faktora i povećava se s motivacijom za pozitivnom samoprezentacijom. Zbog uočenih psihometrijskih zamjerki SDQ-u i ODQ-u, Paulhus razvija Uravnoteženi inventar socijalno poželjnog odgovaranja (Balanced Inventory of Desirable Responding, BIDR) (Paulhus i Reid, 1991). BIDR sadržava dvije subskale, Skalu samozavaravanja (Self-Deception scale, SDS) i Skalu upravljanja dojmovima (Impression Management scale, IMS). Čestice koje su sadržane u tom instrumentu mogu se opisati kao predobre da bi bile istinite. Ispitanici iskazuju stupanj slaganja s česticama na Likertovoj skali od 7 stupnjeva, pri čemu se samo ekstremni odgovori (6 i 7) bilježe kao socijalno poželjni. Ovaj model se pokazao nedovoljnim za objašnjavanje oblika socijalno poželjnog odgovaranja. Zbog brojnih faktorskih analiza koje su upućivale na to, Paulhus (1988; prema Paulhus, 2002) redefinira svoj model.



Slika 2. Paulhusov model iz 1988.

Kao što se može vidjeti na Slici 2, Paulhus je faktor samozavaravanja razdvojio na samozavaravajuće osnaživanje (eng. Self-Deceptive Enhancement) i samozavaravajuće poricanje (eng. Self-Deceptive Denial). Samozavaravajuće osnaživanje se odnosi na naglašavanje pozitivnih osobina, a samozavaravajuće poricanje se odnosi na poricanje negativnih osobina. Ljudi se, dakle, mogu samozavaravati na dva načina, prenaplašavanjem vlastitih prednosti i minimaliziranjem svojih mana.

Ove tri komponente čine tri skale na BIDR-u, te je model eksperimentalno provjeren. Za ilustraciju skala BIDR-a mogu poslužiti slijedeće čestice „*Nikad ne požalim zbog svojih odluka*“ (samozavaravajuće osnaživanje), „*Nikad se nisam veselio tuđem neuspjehu*“ (samozavaravajuće poricanje), te „*Nikad ne psujem*“ (upravljanje dojmovima).

Kao što teorija predviđa, obje komponente samozavaravanja nisu pokazivale promjene u situacijama s različitim uputama za disimuliranje što je u skladu s pretpostavkom modela da je iskrivljavanje nesvjesno. Pronađena je povezanost između skale samozavaravajućeg poricanja i skale upravljanja dojmovima. Osobe koje imaju visok rezultat na tim skalama pretjerano naglašavaju svoju moralnost i konvencionalnost, odnosno nesvjesno poriču svoje negativne karakteristike, a svjesno preuveličavaju svoje pozitivne karakteristike.

Istraživanje koje je proveo Paulhus i sur (1995) potvrdilo je postavke ovog modela. Zadatak ispitanika je bio ispuniti upitnik ličnosti i Paulhusov BIDR u fiktivnoj selekcijskoj situaciji, a upute za samoprezentaciju su varirale od „Glumite najgoreg mogućeg kandidata!“ do „Glumite najboljeg mogućeg kandidata!“. Dobiveno je da skala upravljanja dojmovima, za razliku od skale samozavaravajućeg osnaživanja, iznimno osjetljiva na upute disimulacije. Takvi rezultati upućivali su na točnost pretpostavke da skala samozavaravajućeg osnaživanja mjeri nesvjesno i nenamjerno iskrivljavanje, dok skala upravljanja dojmovima mjeri namjerno iskrivljavanje odgovora koje je motivirano zahtjevima situacije. Ako se ove dvije skale, koje međusobno ne koreliraju, upare zajedno, dobivamo dobar pokazatelj stila odgovaranja, odnosno načina iskrivljavanja koji je konzistentan tijekom vremena i neovisan o upitniku.

Međutim, kasnija istraživanja kao što su ona Galića i Jerneića (2006), te Paulsa i Crosta (2004) nisu uspjela potvrditi model. U oba rada utvrđeno je da se i upravljanje dojmovima, ali i samozavaravajuće osnaživanje pojavljuju u situaciji iskrenog odgovaranja te povećavaju s rastom motivacije za stvaranjem pozitivne samoprezentacije, što bi značilo da i skale samozavaravanja i upravljanja dojmovima mjere i nesvjesne i svjesne aspekte socijalno poželjnog odgovaranja. Galić i Jerneić (2006) su utvrdili da su ta dva oblika socijalno poželjnog odgovaranja sadržajno različita jer su različito povezana s osobinama ličnosti. Slično, u istraživanju Pauls i Crost (2004) dobiveno je da ispitanici mogu iskrivljavati odgovore i na skali upravljanja dojmovima i na skalama samozavaravajućeg osnaživanja, ako ih se pravilno instruiru, te je prema tome i skala osnaživanja podložna manipulaciji što nije u skladu s Paulhusovim modelom.

Istraživačima je još nejasno zašto je u više ranijih istraživanja utvrđeno povećanje na upravljanju dojmovima u odnosu na samozavaravanje. Brojna istraživanja (Paulhus, 1984; Paulhus i sur. 1995; prema Belavić, 2007) su pokazala da je skala upravljanja dojmovima

podložnija uputom induciranoj disimulaciji nego skala samozavaravajućeg osnaživanja. Jedan od razloga zašto je tako vjerojatno se krije u uputi. Ispitanici uputu da se prikažu najboljim mogućima shvaćaju tako da se prikazuju ugodnima i savjesnima. Analizirajući čestice BIDR-a može se doći do zaključka da je poželjnije prikazati se ugodnim i savjesnim, što mjeri skala upravljanja dojmovima, jer za to smo odgovorni, za razliku od prikazivanja sebe kao izrazito emocionalno stabilnim i asertivnim jer smo za to u manjoj mjeri odgovorni.

Da bi došao do odgovora, Paulhus (2002) je proveo istraživanje u kojem je zatražio od ispitanika da objasne kako shvaćaju uputu za disimuliranje („Prikažite se u što boljem svjetlu!“). Ispostavilo se da su ispitanici tu uputu shvaćali kao poticaj da se prikažu kao što bolje osobe i građani, tj. da se trebaju prikazati kao poslušni i ugodni, a ne kao izrazito sposobni, dominantni i samopouzđani. Kad su promijenili uputu i ona je glasila „Odgovarajte na upitnik tako da zadivite eksperimentatora vlastitim samopouzdanjem i sposobnošću“, rezultati na skali samozavaravajućeg osnaživanja su porasli. Prema tome, obje skale odgovaraju na upute, imaju svjesni i nesvjesni aspekt, te se pojavljuju u anonimnim situacijama.

Razvoj Paulhusovog četverokomponentnog modela

Paulhus i John (1998) su proveli istraživanje u kojem su tražili samoprocjene ispitanika, te procjene od strane njima bliskih osoba (obitelj, prijatelji) na pet glavnih dimenzija ličnosti. Pretpostavili su da su procjene drugih bliže realnosti te da će njihova razlika od samoprocjena ukazivati na iskrivljavanje odgovora. Na vrijednostima koje su dobili kao razliku između procjena i samoprocjena provedena je faktorska analiza u kojoj su umjesto uobičajenih pet dobili dva faktora. Zaključak je bio da ljudi pretjeruju u dva smjera, a ne u jednom kako bismo očekivali. Prvi faktor se odnosio na isticanje vlastite ekstrovertiranosti, dominantnosti, intelekta, kreativnosti i emocionalne stabilnosti, tj. gledanje na sebe kao posebno talentirane i socijalno kompetentne osobe. Dobivena povezanost između ekstroverzije, otvorenosti i emocionalne stabilnosti upućuje da se radi o faktoru koji obično interpretiramo kao Wigginsov faktor alfa. Zaključak je da je prvi faktor moguće tumačiti kao egoističko iskrivljavanje. Osobe s povišenim rezultatima na tom faktoru teže isticanju u mnoštvu te imaju tendenciju prikazati se „super-herojima“. Paulhus i John (1998) smatraju da je individualne razlike u faktoru alfa najbolje operacionalizirati skalom normalnog narcizma ili skalom samozavaravajućeg osnaživanja.

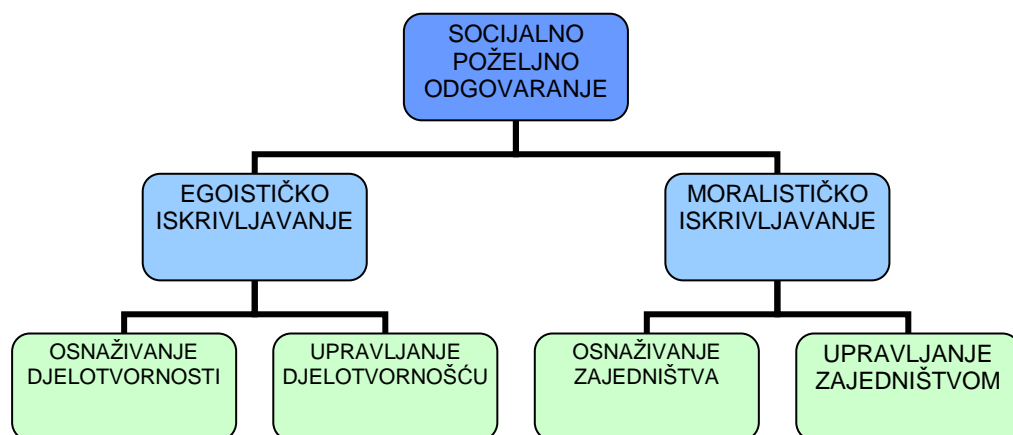
Drugi faktor odnosi se na pretjerivanje o vlastitoj ugodnosti, savjesnosti, poslušnosti i samokontroli. Ljudi s visokim rezultatom na ovom faktoru pretjerano ističu svoju altruističnost i pouzdanost, te se vide jako dobrim članom društva. Dobivena povezanost ugodnosti i savjesnosti upućuje na Wigginsov faktor gama. Ovaj drugi faktor Paulhus je nazvao moralističkim iskrivljavanjem. Ljudi koji su visoko na ovom faktoru imaju tendenciju negiranja socijalno devijantnih impulsa te prikazivanja samih sebe kao „svetaca“. Individualne razlike mogu se mjeriti skalama samozavaravajućeg poricanja, upravljanja dojmovima ili Marlowe-Crowne skalom socijalne poželjnosti.

Paulhus (2002) smatra da u pozadini ovih iskrivljavanja stoje dva motiva – motiv za moći i motiv za odobravanjem, te da su ti motivi u podlozi socijalno poželjnog odgovaranja, odnosno samozavaravanja. On također smatra da je svaki od ovih faktora, kao i motiva povezan sa jednom od dvije temeljne društvene vrijednosti. Egoističko iskrivljavanje i motiv za moći povezani su s vrijednosti djelotvornosti. Ljudi koji vrednuju djelotvornost cijene osobine kao što su individualnost, osobna borba, dominantnost, rast i postignuće. Moralističko iskrivljavanje i motiv za odobravanjem su povezani s vrijednošću zajedništva. Zajedništvo podrazumijeva dobre odnose s drugim ljudima, pomaganje drugima i intimnost. Osobe koje su sklone egoističkom iskrivljavanju su osobe kojima je stalo do ugleda, statusa i novca. Prema tome, pretpostavlja se da će do ovog iskrivljavanja dolaziti više u situacijama odabira menadžera i rukovodioca. Osobe koje su sklone moralističkom iskrivljavanju teže pomaganju drugima i promicanju zajedništva. Dakle, može se pretpostaviti da će do ove vrste iskrivljavanja dolaziti na selekcijama za pomagačka zanimanja kao što su klinički psiholog, socijalni radnik, učitelj i sl.

Uz ove preinake prethodnog modela, Paulhus je zadržao podjelu na svjesni i nesvjesni dio iskrivljavanja. Prema postavkama modela iz 2002. godine, egoističko iskrivljavanje se sastoji od svjesne komponente koju naziva upravljanje djelotvornošću i nesvjesne komponente koju naziva samozavaravajuće osnaživanje. Moralističko iskrivljavanje se također dijeli na svjesno iskrivljavanje - upravljanje zajedništvom, te nesvjesno iskrivljavanje - samozavaravajuće poricanje.

Dakle, novi Paulhusov model iz 2002. godine uključuje dvije razine. Procesna razina se odnosi na svjesni/nesvjesni aspekt, a sadržajna razina se odnosi na egoističko i moralističko iskrivljavanje. Egoističko iskrivljavanje odnosi na faktor alfa i obuhvaća samozavaravajuće osnaživanje i upravljanje djelotvornošću, a moralističko iskrivljavanje povezuje se s faktorom gama te se u njega ubrajaju samozavaravajuće poricanje i upravljanje zajedništvom. Taj model operacionaliziran je Sveobuhvatnim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja (A

Comprehensive Inventory of Desirable Responding, CIDR; Paulhus, 2006), koji je proizašao iz BIDR-a. CIDR se razlikuje od BIDR samo u skali upravljanje djelotvornošću (primjer čestice je recimo *Svaki dan mi padaju na pamet kreativne, genijalne ideje*), koja se odnosi na pretjerano isticanje sposobnosti, neustrašivosti i najčešće se vidi kod kandidata za posao. Ostale skale, osnaživanje djelotvornosti, upravljanje zajedništvom i osnaživanje zajedništva su jednake skalama samozavaravajućeg osnaživanja, upravljanja dojmovima i samozavaravajućeg poricanja iz BIDR-a, samo su imena skala promijenjena. U ovome upitniku ispitanici iskazuju stupanj slaganja sa česticama na skali od 1 do 7, pri čemu se kao socijalno poželjni bilježe samo ekstremni odgovori (odgovori 6 i 7) kako bi visok rezultat odražavao jasno pretjerivanje u odgovaranju što je prema Paulhusu preduvjet da bismo odgovor mogli smatrati socijalno poželjnim.



Slika 3. Novi Paulhusov model

Socijalno poželjno odgovaranje i spolne razlike

Paulhus i John (1998) navode da su faktori alfa i gama, odnosno egoističko i moralističko iskrivljavanje, konzistentni s tradicionalnim spolnim ulogama. Muška tradicionalna spolna uloga naglašava individualno postignuće izvan kuće, dok ženska tradicionalna spolna uloga naglašava održavanje sklada u kući, obitelji i općenito održavanje harmonije u odnosima. Prema tome, muškarci bi trebali postizati više vrijednosti na skalama djelotvornosti, a žene na skalama zajedništva. Helgeson (1994) u svom radu ističe da u podlozi maskuliniteti stoji upravo djelotvornost, a u osnovi femininosti zajedništvo. Te dvije vrijednosti je definirao još Bakan 1966. koji ih je smatrao temeljnim ljudskim vrijednostima. Djelotvornost se odnosi na njegovanje individualnosti, a zajedništvo na promatranje sebe kao člana zajednice, a ne kao

nezavisne individue. Djelotvornost podrazumijeva osobine kao što su samozaštita, samokontrola, asertivnost te naglašavanje separacije, dok zajedništvo uključuje sudjelovanje u grupi, suradnju, privrženost i povezanost unutar zajednice. Iako obje vrijednosti posjeduju i muškarci i žene, muškarci bi trebali imati izraženiju vrijednost djelotvornosti, a žene na zajedništva. Njegove definicije su nastavak rada Gine Lombroso (1923). Ta je autorica smatrala da su muškarci više egocentrični, što bi značilo da samog sebe, svoje aktivnosti i uživanja stavljaju u centar svog svijeta, dok su žene alterocentrične, što znači da svoja zadovoljstva i ambicije smještaju izvan sebe, odnosno da su usmjerene na druge više nego na sebe (prema Helgeson, 1994).

Te dvije vrijednosti stoje u podlozi upitnika spolnih uloga kao što je primjerice Bem inventar spolnih uloga (Bem Sex Role Inventory, Bem, 1975). Sandra Bem je razvila svoj upitnik tako da se čestice maskuliniteta odnose na osobine kao što su dominacija i ambicioznost, a čestice feminiteta na nježnost i razumijevanje. Čestice feminiteta se smatraju socijalno poželjnima za žene, a čestice maskuliniteta se smatraju socijalno poželjnima za muškarce.

Kao što smo već naglasili, obje vrijednosti posjeduju i muškarci i žene, samo što je pojedina vrijednost više izražena kod muškaraca, odnosno žena. No, važno je za naglasiti da je za psihološko zdravlje važna uravnoteženost tih vrijednosti. Podjednaka izraženost muških i ženskih osobina se naziva androginitet i smatra se da su androgine osobe prilagodljivije zahtjevima situacije. Time su u prednosti jer mogu biti i učinkovite i ekspresivne, asertivne i popustljive, jednostavnije rečeno, mogu biti i maskuline i feminine.

Vrijednosti kao što su djelotvornost i zajedništvo, maskulinitet i feminitet, usmjerenost na sebe i usmjerenost na druge su duboko isprepletene i proučavaju se sustavno već niz desetljeća. One utječu na brojne vidove ljudskog funkcioniranja u svakodnevici pa tako vjerojatno utječu i na ponašanje na poslu i u situacijama selekcije. Paulhusov model iz 2006. ističe postojanje egoističkog i moralističkog iskrivljavanja, no ne napominje postojanje spolnih razlika. Budući da su vrijednosti koje se nalaze u osnovi ove dvije vrste iskrivljavanja usko vezane uz spolne razlike, razumno je za pretpostaviti da će postojati spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju te bi njihovo postojanje predstavljalo prilog valjanosti modela. Budući da spolne razlike na CIDR-u još nisu ispitivane, u ovom radu ispitat ćemo postoje li spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju u iskrenoj situaciji te na koji način ispitanici iskrivljavaju svoje odgovore u fiktivnoj selekcijskoj situaciji.

CILJ I PROBLEMI ISTRAŽIVANJA

Problem socijalno poželjnog odgovaranja se proučava još od 30-ih godina prošlog stoljeća. Velik doprinos dao je D.L. Paulhus s razvojem svojih modela socijalno poželjnog odgovaranja. Model je u zadnjoj verziji temeljito razrađen i razlikuje dvije razine: procesnu (svjesno vs. nesvjesno) i sadržajnu (egoističko vs. moralističko iskrivljavanje). Paulhus u svom modelu koji je operacionalizirao 2006. ne govori o postojanju spolnih razlika u iskrivljavanju, iako ih je moguće očekivati s obzirom na vrijednosti koje stoje u osnovi ove dvije vrste iskrivljavanja.

Cilj ovog istraživanja je ispitati spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju u situacijama sa i bez poticaja za iskrivljavanje odgovora.

Problemi su prema tome:

1. Postoje li spolne razlike na dimenzijama Paulhusovog modela u situaciji iskrenog odgovaranja?

U situaciji iskrenog odgovaranja, očekujemo da će muškarci i žene odgovarati spolno tipično što znači da će muškarci imati više rezultate na skali osnaživanja djelotvornosti jer je djelotvornost usko povezana s maskulinošću, a žene će imati više rezultate na skali osnaživanja zajedništva zato jer se zajedništvo povezuje s femininim osobinama. Ne očekujemo postojanje razlika na skalama upravljanja (djelotvornošću i zajedništvom) jer u situaciji iskrenog odgovaranja ispitanici na tim skalama ne bi trebali davati socijalno poželjne odgovore.

2. Mijenjaju li muškarci i žene različito svoje odgovore u situacijama poticanog iskrivljavanja?

U situacijama poticanog iskrivljavanja, očekujemo porast rezultata za sve ispitanike u odnosu na iskreno odgovaranje na dimenzijama svjesnog iskrivljavanja (skalama upravljanje djelotvornošću i upravljanje zajedništvom). Pri tome očekujemo da će muškarci u situaciji egoističkog iskrivljavanja imati veći porast rezultata na skali upravljanja djelotvornošću u odnosu na žene. U situaciji moralističkog iskrivljavanja također očekujemo postojanje interakcije, odnosno da će žene imati veći porast rezultata na skali upravljanja zajedništvom u odnosu na muškarce. Na „nesvjesnim“ dimenzijama ne očekujem postojanje interakcija jer bi rezultati na njima trebali biti jednaki u situacijama poticanog iskrivljavanja kao i u situacijama anonimnog iskrenog odgovaranja.

METODA

Sudionici

U istraživanju je sudjelovalo ukupno 384 ispitanika. U uzorku je bilo 169 muškaraca i 211 žena, u dobi od 19 do 30 godina. Ispitanici su bili studenti, pretežno studenti viših godina i apsolvanti, a uzimale su se u obzir i osobe koje su diplomirale unazad godinu dana.

Tablica 1.

Karakteristike ispitanika u različitim situacijama primjene upitnika.

| | Uputa za iskrivljavanje odgovora | |
|-----------------|----------------------------------|-----------------------------|
| | Egoističko iskrivljavanje | Moralističko iskrivljavanje |
| Broj ispitanika | 189 | 188 |
| Dob | M=22,97 SD=2,29 | M=22,68 SD=2,06 |
| Spol (% muških) | 48,9% | 40,5% |

Mjerni instrumenti

Socijalno poželjno odgovaranje mjereno je Sveobuhvatnim inventarom socijalno poželjnog odgovaranja, autora D.L. Paulhusa (2006). Upitnik čine četiri subskale:

- Osnaživanje djelotvornosti (20 čestica; primjer čestice: „Kada nešto odlučim, drugi rijetko mogu promijeniti moje mišljenje“)
- Upravljanje djelotvornošću (20 čestica; primjer čestice: „Svaki dan mi padaju na pamet kreativne, genijalne ideje“)
- Osnaživanje zajedništva (20 čestica; primjer čestice: „Nikad se nisam veselio tuđem neuspjehu“)
- Upravljanje zajedništvom (20 čestica; primjer čestice: „Uvijek se držim zakona, čak i kada znam da me neće uhvatiti“)

Upitnik su na hrvatski jezik prevodila tri nezavisna prevoditelja, konačna verzija je nastala njihovim usaglašavanjem. Prijevod CIDR-a se razlikuje od originala u dvije čestice. Zbog

neprimjerenosti ispitivanoj populaciji, dvije čestice su zamijenjene novima. Na skali osnaživanja djelotvornosti čestica „Mislim da moja vožnja nije sigurna kada je pod utjecajem alkohola.“ zamijenjena je česticom „Moje prosudbe su objektivne, čak i kada sam pod utjecajem alkohola.“ Na skali upravljanja zajedništvom čestica „Ponekad vozim brže od dopuštene brzine.“ zamijenjena je česticom „Ponekad prepisujem na ispitima.“ Sve čestice CIDR-a su u obliku tvrdnji. Zadatak ispitanika je bio procijeniti u kojem se stupnju pojedine tvrdnje na skali Likertova tipa od 7 stupnjeva, gdje 1 znači „nije točno“, 3 „donekle točno“, a 7 „potpuno točno“, odnose na njega. Pola tvrdnji je formulirano pozitivno, a pola negativno. Prilikom obrade rezultata u obzir su se uzimali samo ekstremni odgovori (6, 7) jer se smatraju socijalno poželjnim odgovorima koji odražavaju jasno pretjerivanje u odgovaranju.

Postupak

Istraživanje je provedeno u okviru XVIII. ljetne psihologijske škole, a provodili su ga studenti psihologije. Testiranje je bilo individualno, na prigodnom uzorku sudionika kojima je rečeno da je istraživanje anonimno, ali da će moći vidjeti svoje rezultate pomoću šifre koju su napisali na početku upitnika. Opća uputa za ispunjavanje upitnika je glasila ovako: *„Vaš zadatak u ovom istraživanju je popuniti niz upitnika koji se nalaze u prilogu. Sudjelovanje je u potpunosti anonimno i Vaše odgovore ćemo koristiti isključivo u znanstvene svrhe. Vaša suradnja nam je vrlo važna pa Vas stoga molimo da na pitanja u upitnicima odgovarate u skladu s uputama koje im prethode. Sudjelovanje u ovom istraživanju je dobrovoljno i u svakom trenutku možete odustati.*

Ako želite, po završetku cijelog istraživanja možemo Vam dati povratnu informaciju o Vašim rezultatima. Da biste mogli dobiti povratnu informaciju, a pri tom zadržati u potpunosti svoju anonimnost, potrebno je da svoj upitnik označite šifrom. Samo sa šifrom moći ćete pristupiti svojim rezultatima i dobiti povratnu informaciju.“

Ispitanici su ispunjavali nekoliko upitnika u okviru istraživanja, no za potrebe ovog rada, korišteni su samo podaci dobiveni na Sveobuhvatnom inventaru socijalno poželjnog odgovaranja. Prvo su ispunjavali OCQ-150 (upitnik kreiran u svrhu ispitivanja znanja i samoosnaživanja), zatim dva puta upitnik u kojem su pomiješane čestice IPIP-300 i CIDR-a: prvi puta ispitanici su dobili uputu da ga ispunjavaju iskreno, a drugi puta su uputom potaknuti na iskrivljavanje (uljepšavanje). Na kraju su odgovorili na kontrolna i sociodemografska pitanja. Eksperimentatori su bili prisutni tijekom provođenja cijelog

testiranja. Ispitanici su sve upitnike rješavali u jednom navratu, s mogućom pauzom prije rješavanja upitnika s uputom za iskrivljavanje odgovora.

Polovica ispitanika je u uputi za iskrivljavanje imala upozorenje o detekciji iskrivljavanja odgovora, dok druga polovica nije imala ovakvo upozorenje. Za potrebe ovog diplomskog, rezultati su obrađivani zajedno, bez obzira na upozorenje o detekciji iskrivljavanja odgovora jer su provedene obrade pokazale da upozorenje ne utječe na spolne razlike na ispitivanim dimenzijama.

Postojale su dvije situacije poticanog iskrivljavanja. Uputama smo željeli potaći različite vrste socijalno poželjnog odgovaranja. Dio ispitanika je dobio uputu koja potiče egoističko iskrivljavanje, a dio je dobio uputu za moralističko iskrivljavanje. Uputa koja je poticala egoističko iskrivljavanje je glasila ovako: *„Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za privlačnu stipendiju do koje vam je vrlo stalo. Njen je iznos izdašan, a od vas se ne traže nikakve obaveze prema donatoru. Izbor osoba koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja, a traže se osobe koje odlikuje visoko postignuće, ambicioznost i marljivost.“*

Uputa za moralističko iskrivljavanje bila je slijedeća: *„Zamislite da se nalazite u situaciji selekcije za privlačno studentsko putovanje do kojeg vam je vrlo stalo. Ministarstvo znanosti i obrazovanja će odabrati grupu studenata koja će otputovati u Sveučilište u New Yorku sa zadatkom upoznavanja američkog sustava visokog školstva. Izbor osoba koje će osvojiti stipendiju ovisi o rezultatima ovog testiranja. Budući da se radi o skupom projektu traže se osobe koje u prvom redu odlikuje slaganje s drugima, izbjegavanje sukoba i suradljivost.“*

REZULTATI

Prije provođenja glavnih analiza, provjerili smo koliko rezultati na dimenzijama osnaživanja djelotvornosti, upravljanja djelotvornošću, osnaživanja zajedništva i upravljanja zajedništvom međusobno koreliraju. U tablici 2. može se vidjeti povezanost navedenih skala u situaciji iskrenog odgovaranja. Iako nismo očekivali postojanje povezanosti, dobili smo značajne korelacije između sve četiri skale upitnika. To nije u skladu s pretpostavkama modela jer bi ove skale trebale mjeriti različite „procesne“ (svjesno i nesvjesno) i „sadržajne“ (egoističko i moralističko) oblike iskrivljavanja. Najveća povezanost dobivena je između skala zajedništva ($r=0,63$) i skala djelotvornosti ($r=0,48$).

Tablica 2.

Pearsonove korelacije Paulhusovih dimenzija u situaciji iskrenog odgovaranja

| | Osnaživanje djelotvornosti | Upravljanje djelotvornošću | Osnaživanje zajedništva | Upravljanje zajedništvom |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Osnaživanje djelotvornosti | 1 | 0,48** | 0,36** | 0,45** |
| Upravljanje djelotvornošću | - | 1 | 0,14** | 0,26** |
| Osnaživanje zajedništva | - | - | 1 | 0,63** |
| Upravljanje zajedništvom | - | - | - | 1 |

Napomena: ** $p < .01$

Željeli smo provjeriti u kojoj mjeri Paulhusove dimenzije međusobno koreliraju u situaciji egoističkog iskrivljavanja. Iako nije u skladu s očekivanjima i pretpostavkama modela, korelacije su značajne između sve četiri skale. Najviše su povezane skale djelotvornosti (osnaživanje djelotvornosti i upravljanje djelotvornošću $r=0,74$) te skale zajedništva (osnaživanje zajedništva i upravljanje zajedništvom $r=0,82$) što nam govori da mjere gotovo istu stvar iako bi trebale mjeriti procesno različite oblike socijalno poželjnog odgovaranja. Također su značajno povezane skale moralističkog i egoističkog iskrivljavanja iako bi trebale mjeriti sadržajno različite oblike socijalno poželjnog odgovaranja. Ako usporedimo dobivene korelacije s korelacijama dobivenim u situaciji iskrenog odgovaranja, možemo vidjeti da su povezanosti između skala više u situaciji egoističkog iskrivljavanja, no da je obrazac povezanosti sličan. Tako je recimo najviša povezanost dobivena između skala zajedništva, a

najmanja između skala upravljanje djelotvornošću i osnaživanje zajedništva. Rezultati su prikazani u tablici 3.

Tablica 3.

Pearsonove korelacije Paulhusovih dimenzija u situaciji egoističkog iskrivljavanja

| | Osnaživanje djelotvornosti | Upravljanje djelotvornošću | Osnaživanje zajedništva | Upravljanje zajedništvom |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Osnaživanje djelotvornosti | 1 | 0,74** | 0,65** | 0,66** |
| Upravljanje djelotvornošću | - | 1 | 0,41** | 0,45** |
| Osnaživanje zajedništva | - | - | 1 | 0,82** |
| Upravljanje zajedništvom | - | - | - | 1 |

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$.

Zatim smo provjerili u kojem stupnju Paulhusove dimenzije međusobno koreliraju u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Iako nije u skladu s očekivanjima i pretpostavkama modela, korelacije su visoke i značajne između sve četiri skale. Visina korelacija je slična kao i u situaciji egoističkog iskrivljavanja, a kao i u prethodne dvije situacije i ovdje povezanosti slijede isti trend. Najveća povezanost je između skala zajedništva, a najmanja između skala upravljanja djelotvornošću i osnaživanje zajedništva. Rezultati su prikazani u tablici 4.

Tablica 4.

Pearsonove korelacije Paulhusovih dimenzija u situaciji moralističkog iskrivljavanja

| | Osnaživanje djelotvornosti | Upravljanje djelotvornošću | Osnaživanje zajedništva | Upravljanje zajedništvom |
|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Osnaživanje djelotvornosti | 1 | 0,71** | 0,49** | 0,63** |
| Upravljanje djelotvornošću | - | 1 | 0,26** | 0,38** |
| Osnaživanje zajedništva | - | - | 1 | 0,81** |
| Upravljanje zajedništvom | - | - | - | 1 |

Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$

Spolne razlike u situaciji iskrenog odgovaranja

Proveli smo multivarijatnu analizu varijance kako bi provjerili postoje li razlike između muškaraca i žena na četiri dimenzije Paulhusovog modela u situaciji iskrenog odgovaranja. Rezultati pokazuju da postoji razlika u socijalno poželjnom odgovaranju između muškaraca i žena ($F=11,4$; $df=4/355$; $p<.001$). Zatim je provedeno niz t-testova da bi se utvrdilo na kojim dimenzijama postoje spolne razlike. Rezultati su prikazani u tablici 5.

Tablica 5.

Usporedba spolnih razlika u socijalno poželjnom odgovaranju na dimenzijama Paulhusovog modela u iskrenoj situaciji

| | Muškarci N=165 | | Žene N=207 | | t | df |
|----------------------------|---------------------------|-----------|-----------------------|-----------|----------|-----------|
| | M | SD | M | SD | | |
| Oснаživanje djelotvornosti | 5,5 | 3,28 | 4,8 | 3,08 | 2,1* | 369 |
| Upravljanje djelotvornošću | 3,9 | 2,84 | 3,7 | 2,51 | 0,5 | 368 |
| Oснаživanje zajedništva | 5,7 | 3,38 | 7,4 | 3,07 | -5,0** | 367 |
| Upravljanje zajedništvom | 6,5 | 3,73 | 6,5 | 3,59 | -1,3 | 369 |

*Napomena: * $p<.05$; ** $p<.01$.*

Kao što se može vidjeti u tablici, utvrdili smo da muškarci imaju značajno više rezultate na skali osnaživanja djelotvornosti, što je u skladu s očekivanjima. S druge strane, žene su imale značajno više rezultate na skali osnaživanja zajedništva što je također očekivano. Razlike između muškaraca i žena nisu dobivene na skalama upravljanja, što je očekivano jer bi te skale trebale mjeriti svjesne oblike iskrivljavanja za kojima nema potrebe u situaciji iskrenog, anonimnog odgovaranja.

Spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju u situacijama poticanog iskrivljavanja

Da bismo provjerili iskrivljavaju li muškarci i žene svoje odgovore različito u situacijama poticanog iskrivljavanja, proveli smo dvosmjerne analize varijance za svaku pojedinu dimenziju u situaciji egoističkog iskrivljavanja, te u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Razmotrimo razlike u odgovaranju muškaraca i žena u egoističkoj situaciji i moralističkoj situaciji u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja.

Egoističko iskrivljavanje

Prikaz promjena na dimenzijama Paulhusovog modela u situaciji egoističkog iskrivljavanja u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja, nalazi se u tablici 5.

Tablica 5.

Usporedba spolnih razlika u socijalno poželjnom odgovaranju na dimenzijama Paulhusovog modela između odgovaranja u iskrenoj situaciji i situacije egoističkog iskrivljavanja

| | Iskreno odgovaranje | | Egoističko iskrivljavanje | | F _{sit} | F _{spol} | F _{sitxspol} |
|----------------------------|---------------------|----------------|---------------------------|----------------|------------------|-------------------|-----------------------|
| | Muškarci M (SD) | Žene M (SD) | Muškarci M (SD) | Žene M (SD) | | | |
| Oснаživanje djelotvornosti | 5,2 (3,31) | 5,1 (3,06) | 11,6 (4,17) | 12,5 (4,37) | 409,6** | 0,5 | 2,2 |
| Upravljanje djelotvornošću | 3,7 (2,78) | 3,7 (2,43) | 10,2 (4,19) | 10,3 (4,18) | 369,9** | 0,1 | 0,1 |
| Oснаživanje zajedništva | 6,0 (3,30) | 7,5 (2,98) | 10,9 (4,45) | 12,0 (4,10) | 199,2** | 8,1** | 0,5 |
| Upravljanje zajedništvom | 6,3 (3,85) | 6,6 (3,58) | 12,0 (5,32) | 13,0 (4,66) | 243,7** | 1,7 | 0,9 |

*Napomena: *p<.05; **p<.01*

Kao što je uočljivo iz tablice, rezultati u situaciji egoističkog iskrivljavanja na svim dimenzijama su značajno povišeni u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. U situaciji egoističkog iskrivljavanja dobili smo porast rezultata svih ispitanika na skali upravljanja djelotvornošću i rezultati su potvrdili naša očekivanja ($F=369,9$; $df=1/176$; $p<.001$). Dobiveno je i značajno povećanje rezultata na skali upravljanja zajedništvom ($F=243,7$; $df=1/178$;

$p < .001$). Iako ova skala mjeri svjesno iskrivljavanje, nismo očekivali značajan porast rezultata jer je uputa poticala egoističko iskrivljavanje, a ne moralističko.

Na dimenziji osnaživanja djelotvornosti dobivena je značajna razlika u odnosu na iskreno odgovaranje ($F=409,6$; $df=1/175$; $p < .001$), kao i na dimenziji osnaživanja zajedništva ($F=199,2$; $df=1/176$; $p < .001$). Na dimenziji osnaživanja zajedništva dobili smo i značajno više rezultate žena ($F=8,1$; $df=1/176$; $p < .001$). Utvrđen je statistički značajan efekt spola na skali osnaživanja zajedništva, a post hoc testiranjem t-testom za nezavisne uzorke utvrđena je statistički značajna razlika između rezultata muškaraca i žena u situaciji iskrenog odgovaranja ($t=-5,0$; $df=367$; $p < .01$), no nije utvrđena statistički značajna razlika u situaciji egoističkog iskrivljavanja ($t=-1,76$; $df=181$; $p=.81$). Na ovim skalama nismo očekivali značajno povećanje rezultata jer bi one trebale mjeriti nesvjesno iskrivljavanje, odnosno rezultati na njima bi trebali biti jednaki u svim situacijama odgovaranja. Iz ovoga proizlazi da skale osnaživanja vjerojatno ne mjere nesvjesni dio iskrivljavanja jer su podložne uputom induciranoj disimulaciji. Očekivali smo da ćemo dobiti značajnu interakciju na dimenziji upravljanja djelotvornošću, odnosno očekivali smo da će muškarci značajno više povisiti svoje rezultate u odnosu na žene na ovoj dimenziji, no nismo dobili značajnu interakciju. Ni na jednoj dimenziji nije dobivena značajna interakcija.

Moralističko iskrivljavanje

Tablica 7.

Usporedba spolnih razlika u socijalno poželjnom odgovaranju na dimenzijama Paulhusovog modela između odgovaranja u iskrenoj situaciji i moralističkog iskrivljavanja

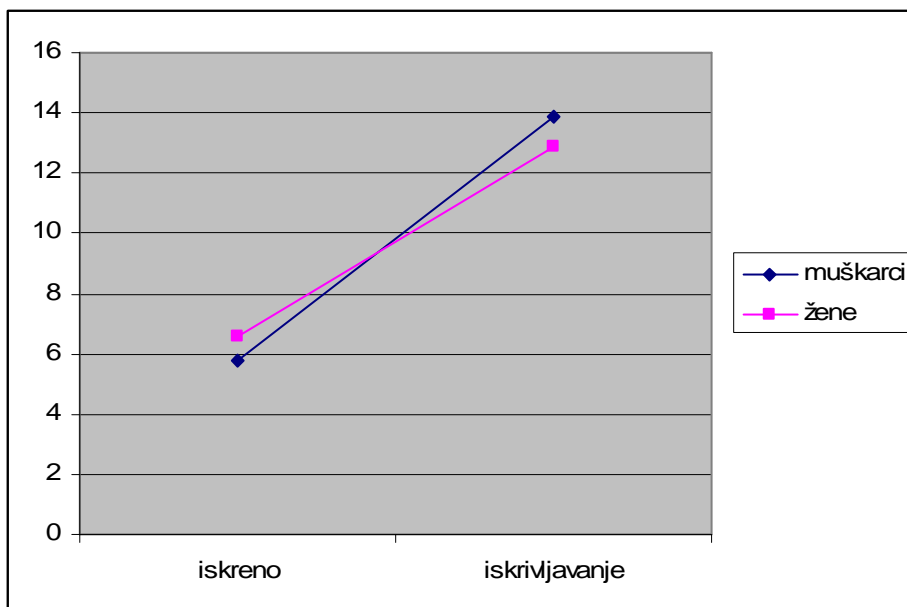
| | Iskreno odgovaranje | | Moralističko iskrivljavanje | | F_{sit} | F_{spol} | $F_{sit \times spol}$ |
|----------------------------|---------------------|----------------|-----------------------------|----------------|-----------|------------|-----------------------|
| | Muškarci M (SD) | Žene M (SD) | Muškarci M (SD) | Žene M (SD) | | | |
| Oснаživanje djelotvornosti | 5,7 (3,34) | 4,8 (3,04) | 11,9 (3,98) | 10,8 (4,69) | 304,7** | 4,1* | 0,9 |
| Upravljanje djelotvornošću | 4,0 (2,75) | 3,9 (2,57) | 9,6 (4,54) | 9,3 (4,25) | 243,1** | 0,3 | 0,1 |
| Oснаživanje zajedništva | 5,4 (3,55) | 7,3 (3,19) | 12,5 (4,47) | 11,68 4,28 | 293,7** | 1,2 | 15,8** |
| Upravljanje zajedništvom | 5,8 (3,57) | 6,6 (3,68) | 13,9 (4,78) | 12,9 (4,51) | 307,4** | 0,1 | 5,3* |

*Napomena: * $p < .05$; ** $p < .01$*

U tablici 7 su prikazani rezultati dvosmjernih analiza varijance koje pokazuju koliko se razlikuju odgovori ispitanika u situaciji moralističkog iskrivljavanja od situacije iskrenog odgovaranja. Kao što je uočljivo iz tablice, rezultati u situaciji moralističkog iskrivljavanja na svim dimenzijama su značajno povišeni u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja, slično kao i u situaciji egoističkog iskrivljavanja. Prema hipotezi, pretpostavljali smo da će doći do značajnog povećanja na skali upravljanja zajedništvom jer uputa potiče moralističko iskrivljavanje, a ova skala mjeri svjesno iskrivljavanje. Očekivali smo porast rezultata svih ispitanika na skali upravljanja zajedništvom i rezultati su potvrdili naša očekivanja ($F=307,4$; $df=1/173$; $p<.001$). Dobiveno je i značajno povećanje rezultata na skali upravljanja djelotvornošću ($F=243,1$; $df=1/172$; $p<.001$). Iako ova skala mjeri svjesno iskrivljavanje, nismo očekivali značajan porast rezultata jer je uputa poticala moralističko iskrivljavanje, a ne egoističko. Iz ovih rezultata, kao i onih dobivenih u situaciji egoističkog iskrivljavanja možemo zaključiti da ispitanici povećavaju svoje rezultate na svim skalama, a ne samo onima na koje ih potiče uputa.

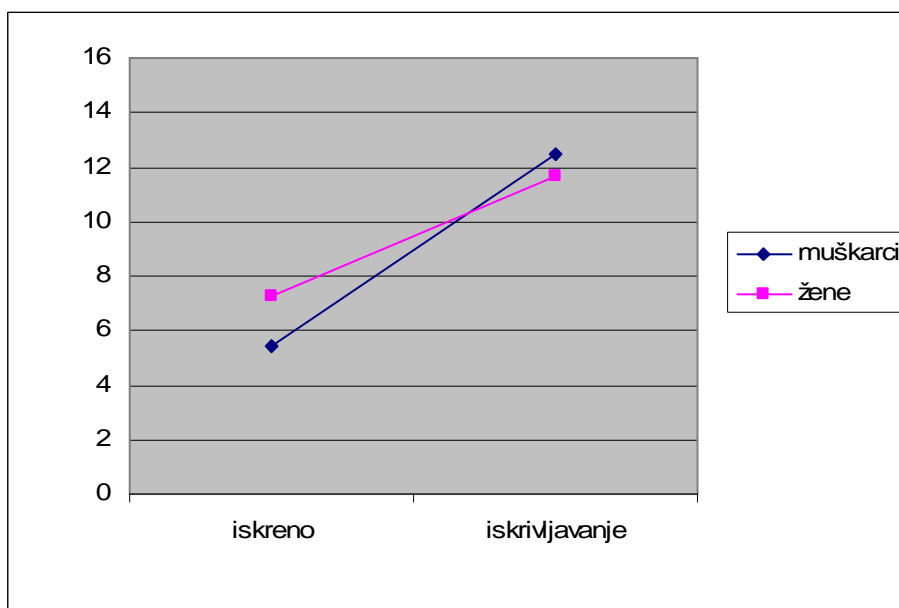
Na dimenziji osnaživanja zajedništva dobivena je značajna razlika u odnosu na iskreno odgovaranje ($F=293,7$; $df=1/174$; $p<.001$), kao i na dimenziji osnaživanja djelotvornosti ($F=304,7$; $df=1/170$; $p<.001$). Na ovim skalama nismo očekivali značajno povećanje rezultata jer bi ove skale trebale mjeriti nesvjesno iskrivljavanje, odnosno rezultati na njima bi trebali biti jednaki u svim situacijama odgovaranja. Iz ovoga proizlazi da skale osnaživanja ne mjere nesvjesni dio iskrivljavanja jer su podložne uputom induciranoj disimulaciji, tim više što rezultati pokazuju isti obrazac povećanja i u situacijama egoističkog i moralističkog iskrivljavanja.

Očekivali smo da ćemo dobiti značajnu interakciju na dimenziji upravljanja zajedništvom, odnosno očekivali smo da će žene značajno povisiti svoje rezultate u odnosu na muškarce na ovoj dimenziji, no rezultati pokazuju nešto drugo. Dobivena je značajna interakcija ($F=5,3$; $df=1/173$; $p<.05$), no muškarci su na ovoj skali postigli značajno veći porast rezultata nego žene. Zanimljivo je za primijetiti da smo dobili značajnu interakciju iako se rezultati muškaraca i žena nisu statistički značajno razlikovali ni u situaciji iskrenog odgovaranja ($t=-1,3$; $df=369$; $p=.20$), ni moralističkog iskrivljavanja ($t=1,5$; $df=177$; $p=.13$). Razlog zbog kojeg smo dobili značajnu interakciju su rezultati muškaraca koji su nešto niži od žena u iskrenom odgovaranju i nešto viši u situaciji iskrivljavanja. Rezultati su prikazani na slici 4.



Slika 4. Prikaz interakcije spola i situacije odgovaranja na dimenziji upravljanja zajedništvom

Također smo dobili značajnu interakciju na skali osnaživanja zajedništva, iako je nismo očekivali ($F=15,8$; $df=1/174$; $p<.01$). Muškarci su i na ovoj skali imali značajno više povećanje rezultata u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. Do interakcije je vjerojatno došlo jer su muškarci imali značajno niži prosječni rezultat nego žene na ovoj dimenziji u situaciji iskrenog odgovaranja. Dobivene rezultate najbolje ilustrira slika 5.



Slika 5. Prikaz interakcije spola i situacije odgovaranja na dimenziji osnaživanja zajedništva

RASPRAVA

Cilj ovog istraživanja bio je provjeriti postoje li spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju, preciznije rečeno, postoji li razlika između muškaraca i žena na dimenzijama Paulhusovog modela (2002) u situaciji iskrenog odgovaranja te iskrivljavaju li muškarci i žene različito svoje odgovore u situacijama poticanog iskrivljavanja. Da bismo to ispitali, koristili smo Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja koji se sastoji od četiri skale: osnaživanja djelotvornosti, upravljanja djelotvornošću, osnaživanja zajedništva i upravljanja zajedništvom. Upitnik je primijenjen tako što su ispitanici na njega prvo odgovarali iskreno, a potom je polovica ponovno ispunjavala upitnik s uputom koja je poticala egoističko iskrivljavanje, a polovica ispitanika s uputom koja potiče moralističko iskrivljavanje. Unutar upute koja je poticala egoističko iskrivljavanje navedene su osobine „visoko postignuće, ambicioznost i marljivost“. Te osobine su povezane s djelotvornošću, vrijednosti koja se nalazi u podlozi egoističkog iskrivljavanja. Unutar upute koja je poticala moralističko iskrivljavanje navedene su osobine „slaganje s drugima, izbjegavanje sukoba i suradljivost“, osobine koje su povezane s zajedništvom, vrijednosti koja stoji u podlozi moralističkog iskrivljavanja. Ovakve su upute izabrane jer smo željeli potaknuti različite oblike socijalno poželjnog odgovaranja.

Na ovo istraživanje potaknuo nas novi dvorazinski model socijalno poželjnog odgovaranja (Paulhus, 2002) i Sveobuhvatni inventar socijalno poželjnog odgovaranja proizašao iz tog modela (Paulhus, 2006). Unutar tog modela ne spominju se spolne razlike, no mi smo fokus stavili na njih jer bi se u podlozi egoističkog i moralističkog iskrivljavanja trebale nalaziti vrijednosti koje su tretiraju kao primarno muške – djelotvornost odnosno primarno ženske – zajedništvo. Naša pretpostavka je bila da će razlike između muškaraca i žena na ovim dimenzijama u situacijama iskrenog i egoističkog/moralističkog odgovaranja govoriti u prilog modelu. Ključni temelj za očekivanje postojanja spolnih razlika su vrijednosti djelotvornost i zajedništvo. Ove vrijednosti se ispituju već dugi niz desetljeća i smatra se da muškarci imaju više izraženu vrijednost djelotvornost, a žene više izraženu vrijednost zajedništvo (Helgeson, 1994).

Egoističko i moralističko iskrivljavanje su, prema novim koncepcijama, dva sadržajno različita oblika socijalno poželjnog odgovaranja. Pojedinci koji postižu visoke rezultate na egoističkom iskrivljavanju teže isticanju osobina kao što su dominantnost, neustrašivost, emocionalna stabilnost, kreativnost i intelekt. Sve te osobine, kao i one koje smo naveli u uputi, mogu se svrstati pod vrijednost djelotvornosti. Za osobe koje se žele prikazati na

ovakav način možemo reći da se nastoje prikazati „superherojima“, a u podlozi takvog načina socijalno poželjnog odgovaranja je motiv za moći (Paulhus, 1998). Pojedinci koji su visoko na moralističkom iskrivljavanju teže isticanju osobina kao što su ugodnost, poslušnost i samokontrola. Ove osobine su povezane s vrijednošću zajedništva. Za osobe koje se žele prikazati na takav način možemo reći da se nastoje prikazati „svecima“ jer često negiraju socijalno devijantne impulse. U podlozi ovakvog načina iskrivljavanja je motiv za odobravanjem. Osim što postoje ova dva sadržajno različita oblika socijalno poželjnog odgovaranja (egoističko i moralističko iskrivljavanje), unutar Paulhusovog modela iz 2002. postoje i dvije procesne razine iskrivljavanja, a to su svjesna i nesvjesna razina. Tako dolazimo do četiri dimenzije koje je objasnio Paulhus (2002): osnaživanja djelotvornosti (nesvjesno egoističko iskrivljavanje), upravljanje djelotvornošću (svjesno egoističko iskrivljavanje), osnaživanje zajedništva (nesvjesno moralističko iskrivljavanje), te upravljanje zajedništvom (svjesno moralističko iskrivljavanje). Za ilustraciju ovog modela može poslužiti slika 3.

Iako Paulhus u okviru svog zadnjeg modela naglašava postojanje procesnih razlika u iskrivljavanju, odnosno razdvaja socijalno poželjno odgovaranje na nesvjesne i svjesne komponente, rezultati ovog istraživanja ne potvrđuju tu tezu. Rezultati koje smo dobili upotrebom CIDR-a u našem istraživanju, ne odgovaraju tim pretpostavkama jer je dolazilo do povećanja rezultata na skalama osnaživanja u obje situacije poticanog iskrivljavanja, što znači da su sve skale CIDR-a podložne uputom induciranoj disimulaciji, a ne samo skale upravljanja. Očito je da su ispitanici prepoznali čestice skala osnaživanja djelotvornosti i osnaživanja zajedništva kao socijalno poželjne, te su u skladu s tim povećali svoje rezultate na njima. U prilog ovim tvrdnjama idu i utvrđene korelacije između skala. Iako nismo očekivali postojanje povezanosti između skala osnaživanja i upravljanja, postoji značajna povezanost što bi značilo da skale osnaživanja i upravljanja ne mjere nesvjesno i svjesno iskrivljavanje, već da djelomično imaju isti predmet mjerenja. Ovi rezultati ne upućuju nužno da ne stoji podjela na nesvjesno i svjesno iskrivljavanje, već da se ti različiti oblici procesnog iskrivljavanja ne mogu mjeriti CIDR-om. Da bismo razumjeli dobivene nalaze, treba uzeti u obzir i situaciju primjene upitnika. Moguće je da su ispitanici nakon iskrenog odgovaranja, u situacijama iskrivljavanja zbog dobivene upute nastojali maksimalno pozitivno odgovoriti na sve čestice za koje su smatrali da su poželjne. Čestice skala osnaživanja bi trebale biti manje uočljive kao socijalno poželjne, no ako ispitanik ima namjeru prikazati se kao idealan kandidat, što smo mu mi naglasili, odgovarat će socijalno poželjno na velik broj čestice, bez obzira jesu manje ili više očite. Ovakve rezultate nismo očekivali prema postavkama modela,

no oni nisu iznenađujući ako uzmemo rezultate drugih istraživanja koji su provjeravali postavke modela. Istraživanja Paulsa i Crosta (2004), Galića i Jerneića (2006), te Galića, Jerneića i Belavić (u tisku) nisu pokazala pretpostavljenu razliku između svjesnog i nesvjesnog iskrivljavanja, ali potvrdili su „sadržajnu podjelu“ na egoističko i moralističko iskrivljavanje. U tom svjetlu valja tumačiti preostale nalaze.

U sklopu prvog problema provjerili smo postoje li spolne razlike u socijalno poželjnom odgovaranju na dimenzijama Paulhusovog modela u situaciji iskrenog odgovaranja. Kao što je već naglašeno očekivali smo da će muškarci postići više rezultate na skali osnaživanje djelotvornosti, a žene postići više rezultate na skali osnaživanje zajedništva. Djelotvornost se odnosi na njegovanje individualnosti što je u skladu s tradicionalnom muškom spolnom ulogom, a zajedništvo na promatranje sebe kao člana zajednice, a ne kao nezavisne individue što je u skladu s tradicionalnom ženskom spolnom ulogom.

Dobiveni rezultati u skladu su s modelom i postavljenom hipotezom. Muškarci su postigli značajno više rezultate na skali osnaživanja djelotvornosti, a žene na skali osnaživanja zajedništva. Kao što smo i očekivali, nije pronađena razlika između muškaraca i žena na skalama upravljanja djelotvornošću i zajedništvom. Iako se u podlozi i ovih skala nalaze vrijednosti djelotvornosti i zajedništva, čestice na skalama upravljanja djelotvornosti (pr. „Obično sam ja onaj koji smisli velike ideje.“) i zajedništva (pr. „Nikad ne psujem.“) upućuju na jasno socijalno poželjno odgovaranje i očito su uljepšane, a u situaciji iskrenog odgovaranja nema potrebe za tolikim socijalno poželjnim iskrivljavanjem. Ovo potvrđuje navode Paulhusa i Johna (1998) koji smatraju da je egoističko iskrivljavanje konzistentno s tradicionalnom muškom ulogom koja podrazumijeva individualno postignuće izvan kuće, dok je moralističko iskrivljavanje povezano s tradicionalno ženskom spolnom ulogom koja podrazumijeva njegovanje dobrih odnosa s drugima i rad na dobrobiti zajednice. Tijekom socijalizacije, muškarci se usmjeravaju na vrijednosti poput djelotvornosti, a žene zajedništva. Dakle, rezultati koji pokazuju značajnu razliku u korist muškaraca na skali osnaživanja djelotvornosti, a viši rezultati žena na osnaživanju zajedništva govore u prilog pretpostavke modela da se u podlozi egoističkog iskrivljavanja nalazi vrijednosti djelotvornosti, a u osnovi moralističkog iskrivljavanja nalazi vrijednost zajedništva.

U sklopu drugog problema, željeli smo saznati iskrivljavaju li žene i muškarci različito svoje odgovore u situacijama zamišljene selekcije. Pretpostavljali smo da će postojati razlika među spolovima u načinu njihovog iskrivljavanja odgovora zbog vrijednosti koje se nalaze u podlozi egoističkog i moralističkog iskrivljavanja. U situacijama poticanog iskrivljavanja, očekivan je porast rezultata oba spola u odnosu na iskreno odgovaranje na dimenzijama

svjesnog iskrivljavanja, skalama upravljanja djelotvornošću i upravljanja zajedništvom. Očekivali smo ovaj porast rezultata jer su te skale podložne svjesnoj manipulaciji odgovora, te ispitanici prilagođavaju svoje odgovore ne bi li udovoljili zahtjevima selekcije i bili primljeni na mjesto za koje se natječu. Dobiveni rezultati potvrđuju očekivanja. Dobiveno je značajno povećanje rezultata na skalama svjesnog iskrivljavanja, upravljanja djelotvornošću i upravljanja zajedništvom. Oba spola su pokazala značajno povećanje rezultata na ovim skalama kako u situaciji koja je poticala egoističko iskrivljavanje, tako i u situaciji koja je poticala moralističko iskrivljavanje. Povećanje rezultata govori da su ispitanici pokušali dati što više socijalno poželjne odgovore ne bi li povećali vjerojatnost dobivanja pozicije za koju su se natjecali u situaciji zamišljene selekcije. Ovo je skladu s očekivanjima jer su i brojna ranija istraživanja pokazala da su ispitanici u stanju iskrivljavati svoje odgovore u selekciji (prema Rothstein i Goffin, 2006).

Na istim ovim skalama očekivali smo da će muškarci imati veći porast rezultata na skali upravljanja djelotvornošću u situaciji egoističkog iskrivljavanja, a žene na skali upravljanja zajedništvom u situaciji moralističkog iskrivljavanja. Smatrali smo da će muškarci i žene odgovarati spolno tipično i u situaciji zamišljene selekcije. Činjenica je da su mnoga zanimanja spolno tipična i u podlozi se mogu prepoznati navedene vrijednosti djelotvornosti i zajedništva. Većinu rukovodećih poslova obavljaju muškarci, dok naziv nekih radnih mjesta kao što je medicinska sestra implicira da ga obavljaju žene te smo očekivali da će ispitanici svoje rezultate iskrivljavati spolno tipično. Rezultati koje smo dobili nisu u skladu s ovim očekivanjima. Očekivali smo interakciju na skali upravljanja zajedništvom u situaciji moralističkog iskrivljavanja, tj. da će žene imati značajnije povećanje rezultata na ovoj skali u odnosu na muškarce. Zanimljivo je da smo dobili značajan efekt interakcije, no u suprotnom smjeru, muškarci imaju na ovoj skali značajniji porast rezultata u odnosu na iskreno odgovaranje. Iako nije značajan glavni efekt spola, ovi rezultati nam govore da se muškarci nisu priklonili spolno tipičnom odgovaranju, već su povišili svoje rezultate u situaciji moralističkog iskrivljavanja, ne bi li zadovoljili uvjete zamišljane selekcije. Nismo očekivali postojanje interakcije na skali osnaživanja zajedništva. I ovdje su muškarci značajno povišili svoje rezultate u odnosu na situaciju iskrenog odgovaranja. Do značajnog efekta interakcije je došlo vjerojatno zbog toga što su u situaciji iskrenog odgovaranja muškarci imali značajno niži rezultat na ovoj skali, no u situaciji selekcije su značajno povišili svoje rezultate na ovoj skali i priklonili se androgenom modelu odgovaranja. Nije dobiveno postojanje interakcije na skali upravljanja djelotvornošću što znači da su i žene i muškarci jednako povišili svoje odgovore. Iako su naša očekivanja bila da će ispitanici odgovarati spolno tipično, rezultati

nam govore da su se ispitanici priklonili androginom modelu odgovaranja, koji ima više izgleda za uspjeh na selekciji. Iako iz iskrenih rezultata ispitanika možemo vidjeti da su odgovarali spolno tipično, u situaciji selekcije odučili su podići svoje rezultate bez obzira na to da li su neke čestice više socijalno poželjne za muškarce, a neke za žene. Ovo je u biti učinkovitiji način odgovaranja jer si maksimalno povećavaju šanse za dobivanje posla. Pozitivna posljedica ovakvog načina odgovaranja je to da očito ni jedan spol neće imati veće šanse za dobivanje posla na temelju socijalno poželjnih odgovora.

Iz svega ovog se može zaključiti da postoji najmanje iskrivljavanja odgovora kad ispitanici iskreno odgovaraju, a da s porastom motivacije za stvaranje pozitivne samoprezentacije raste i stupanj iskrivljavanja odgovora, čak i na skalama na kojima ne bismo očekivali povećanje rezultata. Prema tome, poželjno bi bilo da se razviju bolje mjere nesvjesnog iskrivljavanja odgovora. Što se tiče predmeta istraživanja ovog rada, spolnih razlika, iako su u situaciji iskrenog odgovaranja dobivene razlike između muškaraca i žena, nije bilo spolnih razlika u situacijama zamišljene selekcije, što može biti pozitivno jer su onda muškarci i žene u jednakoj poziciji za dobivanje posla, barem što se tiče razine socijalno poželjnog odgovaranja na upitniku ličnosti. Ovi rezultati bi ipak trebali biti uzeti s rezervom jer se ovdje radi o prigodnom uzorku studenata, a ne stvarnih kandidata za posao. Još jedno ograničenje je i razlika između stvarne situacije selekcije u kojima se ispitanicima kaže da odgovaranju što iskrenije i ovakvih eksperimentalnih situacija u kojima se ispitanike potiče na iskrivljavanje, te im se sugerira u kojem smjeru trebaju iskrivljavati odgovore. Budući da nema radova koji se bave spolnim razlikama unutar Paulhusovog modela, potrebna su nova istraživanja na ovu temu i to ne samo s ispitanicima u zamišljenim selekcijskim situacijama, već bi bilo potrebno ispitati i u stvarnom procesu selekcije.

ZAKLJUČAK

U situaciji iskrenog odgovaranja muškarci su imali više rezultate na skali osnaživanja djelotvornosti, a žene na skali osnaživanja zajedništva, što je u skladu s očekivanjima. U situacijama poticanog iskrivljavanja svi ispitanici su imali povišene rezultate na skalama upravljanja što je u skladu s očekivanjima. U situaciji poticanog moralističkog iskrivljavanja dobiveni su značajni efekti interakcije na skalama osnaživanja zajedništva i upravljanja zajedništvom. Muškarci su imali značajno veći porast rezultata na obje skale. Pokazalo se da iako muškarci i žene u iskrenoj situaciji odgovaraju spolno tipično, u situacijama poticanog iskrivljavanja se priklanjaju androgenom modelu odgovaranja.

LITERATURA

- Belavić, M. (2007). *Provjera Sveobuhvatnog inventara socijalno poželjnog odgovaranja*. Diplomski rad. Zagreb: Odsjek za psihologiju Filozofskog fakulteta u Zagrebu.
- Bem, S. L. (1975). Sex Role Adaptability: One Consequence of Psychological Androgyny. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.31 (4), 634-643.
- Bernardi, R. A., i Guptill, S.T. (2008). Social Desirability Response Bias, Gender, and Factors Influencing Organizational Commitment: An International Study. *Journal of Business Ethics*, Vol.81, 797-809.
- Beyer, S., i Bowden, E.M. (1997). Gender differences in self-perceptions: Convergent evidence from three measures of accuracy and bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol.23 (2), 157-172.
- Chung, J., i Monroe, G.S. (2003). Exploring Social Desirability Bias. *Journal of Business Ethics*, Vol.44, 291-302.
- Cooper, D., i Robertson, I.T. (2007). *Psihologija odabira zaposlenika*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Dilchert, S., Ones, D.S., Viswesvaran, C., i Deller, J. (2006). Response distortion in personality measurement: Born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments? *Psychology Science*, Vol. 48 (3), 209-225.
- Galić, Z. i Jerneić, Ž. (2006). Socijalno poželjno odgovaranje u različitim motivacijskim kontekstima: Provjera Paulhusova modela socijalne poželjnosti. *Suvremena psihologija* 9 (2), 155-170.
- Galić, Z., Jerneić, Ž. i Belavić, M. O svecima i superherojima: provjera Paulhusovog modela socijalne poželjnosti. *U pripremi*.
- Helgeson, V.S. (1994). Relation of Agency and Communion to Well-Being: Evidence and Potential Explanations. *Psychological Bulletin*, Vol.116(3), 412-428.
- Li, A., i Bagger, J. (2007). The Balanced Inventory of Desirable Responding (BIDR): A Reliability Generalisation Study. *Educational and Psychological Measurement*, Vol.67, 525-544.
- Lonnqvist, J.E., Paunonen, S., Tuulio-Henriksson, A., Lonnqvist, J., Verkasalo, M. (2007). Substance and Style in Socially Desirable Responding. *Journal of Personality* Vol.75(2), 291-323.
- Milas, G. (2004). *Ličnost i društveni stavovi*. Jastrebarsko: Naklada Slap.
- Mueller-Hanson, R., Heggstad, E.D., i Thornton, G.C.III (2003). Faking and selection: Considering the use of personality from select-in and select-out perspectives. *Journal of Applied Psychology*, Vol.88(2), 348-355.

- Ones, D.S., i Viswesvaran, C. (1998). The Effects of Social Desirability and Faking on Personality and Integrity Assessment on Personnel Selection. *Human Performans Vol.11* (2/3), 245-269.
- Paulhus, D.L. (2006). A comprehensive Inventory of Desirable Responding (CIDR). Poster presented at the meeting of the Association for Research in Personality. New Orleans.
- Paulhus, D.L. (2002). Socially desirable responding: The evolution of a construct. U: Braun, H.I., Jackson, D.N., Wiley, D.E. (Eds.), *The role of constructs in psychological and educational measurement*, 49-69. Mahwah NJ: Erlbaum.
- Paulhus, D.L. (1991). Measurement and control of response bias. U J.P.Robinson, P.Shaver, L.S.Wrightsman (ur.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes*. San Diego: Academic Press, 1991.
- Paulhus, D.L., i John, O.P. (1998). Egoistic and moralistic bias in self perception: The interplay of self-deceptive styles with basic traits and motives. *Journal of Personality, Vol.66*, 1025-1060.
- Paulhus, D.L., i Reid, D.B. (1991). Enhancement and denial in socially desirable responding. *Journal of Personality and Social Psychology, Vol.60*, 307-317.
- Pauls, C.A., i Crost, N.W. (2004). Effects of faking in self deception and impression management scales. *Personality and Individual Differences, Vol.37*, 1137-1151.
- Pauls, C. A., i Stemmler, G. (2003). Substances and bias in social desirability responding. *Personality and Individual Differences, Vol.35*, 263-275.
- Rosse, J.G., Strecher, M.D., Miller, J.L., i Levin, R.A. (1998). The Impact of Response Distortion on Preemployment Personality Testing and Hiring Decisions. *Journal of Applied Psychology Vol.83* (4), 634-644.
- Rothstein, M. G. i Goffin, R.D. (2006). The use of personality measures in personnel selection: What does current research support? *Human Resource Management Review Vol.16*, 155-180.